



Therapie + Praxis

**Vom Therapeuten
zum Unternehmer**

Neues in 2024

– womit wir rechnen dürfen / müssen

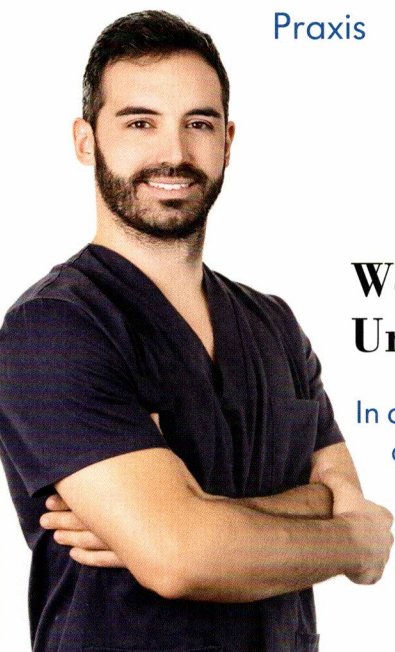
Akademisierung

Ansichten aus dem VDB

Für Sie in Aktion

VDB-Veranstaltungen





Vom Therapeuten

Wege, mehr Zeit für die Unternehmensentwicklung zu finden.

In der Welt der Physiotherapie ist die Rolle des Therapeuten bzw. der Therapeutin oft klar definiert: Sie behandeln PatientInnen, lindern Schmerzen und fördern die körperliche Gesundheit. Aber was passiert, wenn Sie Ihre Praxis nicht nur als TherapeutIn, sondern als UnternehmerIn führen möchten? Wie finden Sie die Zeit, sich von den täglichen Aufgaben zu lösen und sich auf die Entwicklung Ihres Unternehmens zu konzentrieren?

Die Rolle des Unternehmers verstehen

In Ihrer Rolle als Inhaber:in einer Physiotherapiepraxis sind Sie nicht nur als TherapeutIn tätig, sondern ebenso als Geschäftsführer:in, was mit der Verantwortung für das Wachstum und den Erfolg Ihrer Praxis einhergeht. Es ist von entscheidender Bedeutung, die Unterschiede zwischen diesen beiden Rollen zu erkennen und anzuerkennen, dass unternehmerisches Denken eine andere Herangehensweise als die therapeutische Tätigkeit verlangt.

Das Finden einer ausgewogenen Balance zwischen direkter Patientenbetreuung und der Verwaltung Ihres Unternehmens ist hierbei der Schlüssel. In Ihrer Funktion als Therapeut:in widmen Sie sich den individuellen Anliegen jedes Patienten, während Sie als Geschäftsführer:in strategische, marketingtechnische, finanzielle und personelle Aspekte im Auge behalten müssen. In unseren Beratungsprojekten mit PraxisinhaberInnen stellen wir oft fest, dass diese einen wesentlichen Teil ihrer Arbeitszeit für therapeutische Aufgaben verwenden. Dies ist zweifellos wichtig für die Qualitätssicherung in der Patientenversorgung, führt aber häufig dazu, dass unternehmerische Aufgaben, die für die langfristige Sicherung und Entwicklung der Praxis unabdingbar sind, zu kurz kommen. Aktuell mangelt es beispielsweise vielen Praxisinhaber:innen an ausreichend Personal, weil sie keine Zeit in strategische Personalbeschaffung investieren. Ebenso fehlt vielen der Überblick über die Finanzen ihrer Praxis, was eine aktive Steuerung der Wirtschaftlichkeit verhindert. Auch ist oft unklar, in welche Richtung sie ihre Praxis

entwickeln wollen, sowohl kurz- als auch langfristig. Dies führt dazu, dass die unternehmerische Führung der Praxis oft wenig zielgerichtet ist und das Unternehmen in seiner Entwicklung stagniert.

Analyse des Zeitmanagements: Therapeutische vs. Unternehmerische Tätigkeiten

Zuerst sollten wir uns damit beschäftigen, in welcher Rolle Sie sich derzeit überwiegend befinden. Verbringen Sie viel Zeit mit Patientenbehandlungen? Oder agieren Sie eher als Unternehmer:in, der/die ein Team führt und den Fokus auf die strategische Entwicklung Ihrer Praxis legt?

Um ein Gefühl dafür zu bekommen, in welcher Rolle Sie den Großteil Ihrer Zeit verbringen, können Sie eine Aktivitätsanalyse durchführen. Hier sind die Schritte:

· Aufgabenliste erstellen

Schreiben Sie alle Aufgaben auf, die Sie in einem typischen Monat ausführen. Dazu gehören Patientenbehandlungen, Verwaltungsaufgaben, Teammeetings, Marketing, strategische Planung und alles andere, was zu Ihren Aufgaben gehört.

· Zeitabschätzung

Schätzen Sie für jede Aufgabe ein, wie viele Stunden Sie in einem Monat dafür aufwenden.

· Rolle zuordnen

Schreiben Sie nun hinter jede Aufgabe ein „T“ für TherapeutIn, wenn es sich um eine Aufgabe handelt, die Sie als Physiotherapeut:in ausführen, wie z.B. die direkte Behandlung von Patienten. Schreiben Sie

ein „U“ für Unternehmer hinter Aufgaben, die strategische Planung, Teamentwicklung und ähnliches umfassen.

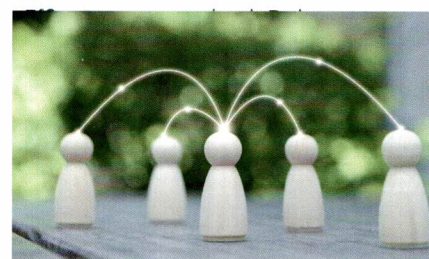
· Auswertung

Zählen Sie nun die Stunden für „T“- und „U“-Aufgaben zusammen. Welcher Wert ist höher? Womit verbringen Sie den Großteil Ihrer Zeit?

Durch diese Übung erhalten Sie ein deutliches Bild davon, welche Aufgaben den Großteil Ihrer Arbeitszeit beanspruchen und ob Sie momentan mehr in der Rolle des/der TherapeutIn oder des/der Unternehmer:in agieren. Diese Erkenntnisse können Ihnen dabei helfen, zielgerichtete Veränderungen in Ihrem Arbeitsalltag vorzunehmen und stärker die Rolle zu übernehmen, die besser zu Ihnen und Ihren Zielen passt.

Unternehmerische Freiräume schaffen: Praktische Tipps für Praxisinhaber:innen

Nachdem Sie als Praxisinhaber:in eine klare Vorstellung davon haben, wie Sie Ihre Zeit zwischen therapeutischen und unternehmerischen Tätigkeiten aufteilen, gibt es verschiedene Strategien, um mehr Zeit für unternehmerische Aufgaben zu schaffen und weniger Zeit direkt am Patienten zu arbeiten.



zum Unternehmer



Foto: iStock.com / Moon Safari

Beginnen wir mit der Delegation von Aufgaben. Es ist wichtig, dass Sie Aufgaben, die nicht zwingend Ihre Expertise erfordern, an andere Teammitglieder übergeben. Dies könnten sowohl einige therapeutische Aufgaben als auch administrative Tätigkeiten sein. Für eine erfolgreiche Delegation ist es entscheidend, dass Sie Ihr Team gründlich schulen. So stellen Sie sicher, dass alle Aufgaben effizient und kompetent erledigt werden. Planen Sie regelmäßige Meetings ein, um die Qualität der delegierten Aufgaben zu überwachen und konstruktives Feedback zu geben. Dies fördert nicht nur die Kompetenz Ihres Teams, sondern gibt Ihnen auch die Sicherheit, dass alles nach Ihren Standards abläuft.

· Teamstärke nutzen:

Strategien zur Mitarbeitergewinnung

Ein weiterer wichtiger Schritt ist die Einstellung zusätzlichen Personals. Die Expansion Ihres Teams kann entscheidend sein, um die Arbeitslast besser zu verteilen und Ihnen mehr Raum für strategische Aufgaben zu geben. Identifizieren Sie genau, welche Kompetenzen in Ihrer Praxis benötigt werden und suchen Sie gezielt nach den passenden Kandidaten. Nutzen Sie dabei professionelle Netzwerke und Plattformen. Ein effektives Onboarding neuer Teammitglieder ist ebenso wichtig, um diese schnell und effizient in die bestehenden Praxisabläufe zu integrieren.

· Innovative Systeme: Technologie als Zeitsparer



Die Automatisierung und Implementierung effizienter Systeme ist ein weiterer Schlüsselbereich. Untersuchen Sie, welche Softwarelösungen für Ihre Praxis geeignet sind, um Prozesse wie die Terminplanung, Patientenverwaltung und Buchhaltung zu automatisieren. Dies kann Ihnen erheblich Zeit ersparen. Stellen Sie sicher, dass Ihr Team im Umgang mit diesen Systemen geschult wird, um deren maximale Effizienz zu gewährleisten. Regelmäßige Überprüfungen der Systeme stellen sicher, dass diese weiterhin Ihren Anforderungen entsprechen.

· Zeit im Griff:

Meisterhaftes Zeitmanagement für mehr Effizienz



Ein effizientes Zeitmanagement ist unerlässlich. Planen Sie feste Zeiten für

Lesen Sie weiter auf Seite 6

www.vdb-physio.de



Foto: iStock.com / whyframestudio

Foto: iStock.com / |Supaluk Wiangsukphaiboon



Fortsetzung **Vom Therapeuten zum Unternehmer**“

unternehmerische Aufgaben in Ihrem Kalender ein und behandeln Sie diese wie unverschiebbare Termine. Techniken wie Time-Blocking können helfen, konzentriert an strategischen Aufgaben zu arbeiten. Das Setzen von klaren Tages- und Wochenzielen kann ebenfalls dazu beitragen, Ihre Zeit effektiver zu nutzen.

- **Team-Power entfalten:**
Strategien für Schulung und Entwicklung

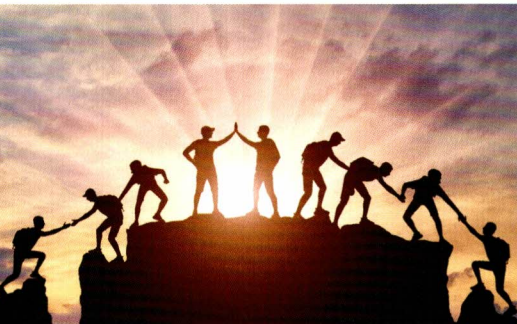


Foto: iStock.com / Viktor Aheiev

Die Schulung und Entwicklung Ihres Teams ist ein weiterer zentraler Aspekt. Bieten Sie regelmäßig Fortbildungen an und ermutigen Sie Ihr Team, an relevanten Workshops und Konferenzen teilzunehmen. Eine Kultur des lebenslangen Lernens und des Erfahrungsaustauschs innerhalb der Praxis fördert nicht nur die individuelle Entwicklung Ihrer Mitarbeiter sondern stärkt auch das gesamte Team.

- **Aufgaben clever auslagern:**
Outsourcing als strategischer Zug



Foto: iStock.com / Iurii Motov

Das Outsourcing bestimmter Aufgaben kann ebenfalls eine effektive Strategie sein. Identifizieren Sie Bereiche, in denen externe Experten effektiver sein könnten, wie beispielsweise im Marketing, in der Buchhaltung oder im IT-Bereich. Wählen Sie Dienstleister sorgfältig aus und kommunizieren Sie Ihre Erwartungen klar. Überwachen Sie die Qualität der outgesourceten Dienstleistungen und passen Sie die Zusammenarbeit bei Bedarf an.

- **Kommunikation als Schlüssel**

Für eine effiziente interne Kommunikation sind regelmäßige Teammeetings unerlässlich. Sie helfen, Aufgaben effizienter zu verteilen und sicherzustellen, dass alle auf demselben Stand sind. Verwenden Sie effiziente Kommunikationstools, um den Informationsfluss zu gewährleisten und eine offene Kommunikationskultur zu fördern,

in der Feedback und Ideen willkommen sind.

- **Zukunft gestalten:**
Langfristige Ziele setzen und erreichen



Foto: iStock.com / ismagilov

Die strategische Geschäftsplanung ist entscheidend für den langfristigen Erfolg Ihrer Praxis. Nehmen Sie sich die Zeit, klare, messbare und erreichbare Ziele zu setzen und entwickeln Sie einen detaillierten Aktionsplan. Überprüfen und aktualisieren Sie regelmäßig Ihre Geschäftsstrategie, um sie an veränderte Bedingungen anzupassen.

- **Die Kunst des Nein-Sagens:**
Prioritäten im Geschäftsleben

Das Priorisieren von Aufgaben und Setzen von Grenzen ist ebenfalls wichtig. Lernen Sie, Aufgaben nach ihrer Wichtigkeit und Dringlichkeit zu sortieren und Nein zu sagen, wenn Anfragen Ihre Kapazität für strategische Arbeit übersteigen. Werkzeuge wie To-Do-Listen oder Prioritätenmatrix können dabei helfen, Ihre Aufgaben effektiv zu verwalten.

PRAXIS-VERKAUF

Seit 25 Jahren bestens etablierte Physiotherapie Praxis, mit festem Patientenkontext, großes Einzugsgebiet, altersbedingt zu verkaufen. Im südlichen **Städtedreieck Hattingen/Bochum/Essen**.

EG- ebenerdige- behindertengerechte, 200 m², lichtdurchflutete Therapieräume, große Fenster, Deckenhöhe 3,00 m, 5 Therapieräume und 2 große Gymnastikräume. Für Gruppen oder Geräte-Training. Individuelle Raumgestaltung nachträglich möglich, da Ständerbauwerk.

Kassen, Privat und Selbstzahler-Patienten.

Ideale, verkehrsgünstige Lage mit Pkw und ÖPNV, Parkplätze am Haus. Gutes Verhältnis zu den zuweisenden Ärzten, auch aus anderen Stadtteilen.

Therapieschwerpunkte – Orthopädie, Chirurgie, Neurologie, mit KG, MT, PNF und MLD.

Keine Neuzulassung erforderlich!

Praxisübernahme sofort oder später. Alle Konstellationen der Zusammenarbeit / Einarbeitung in der Übergangsphase möglich.

Kontakt: praxisverkauf@2pd.de





· Selbstreflexion:
Persönliches Wachstum als Unternehmer



Schließlich ist die Selbstreflexion und das Einholen von Feedback ein wesentlicher Bestandteil Ihrer Entwicklung als Unternehmer. Nehmen Sie sich regelmäßig Zeit, um über Ihre Rolle und Ihren Fortschritt nachzudenken. Suchen Sie aktiv nach Feedback von Mitarbeitern, Kollegen, einem branchenerfahrenen Unternehmensberater oder einem professionellen Coach. Nutzen Sie diese Reflexion, um Ihre Stärken zu erkennen und Bereiche für Verbesserungen zu identifizieren.

Ihre dynamische Reise als Therapeut:in und Unternehmer:in

Der Übergang vom Therapeuten bzw. Therapeutin zum Unternehmer bzw. zur Unternehmerin ist eine spannende und lohnende Reise, die eine neue Perspektive auf Ihre Rolle in der Physiotherapiepraxis eröffnet. Durch bewusstes Zeitmanagement, Delegation, Teamentwicklung und den Einsatz effizienter Systeme können Sie nicht nur die täglichen Herausforderungen meistern, sondern auch das Potenzial Ihrer Praxis voll ausschöpfen. Denken Sie daran, dass jede Veränderung eine Chance ist, und nutzen Sie die gewonnenen Erkenntnisse, um Ihre Praxis nicht nur als Ort der Heilung, sondern auch als erfolgreiches Unternehmen zu führen. Mit der richtigen Einstellung und den geeigneten Werkzeugen können Sie sowohl als Therapeut:in als auch als Unternehmer:in wachsen und einen nachhaltigen Einfluss auf Ihre PatientInnen und Ihr Geschäft haben. *erstellen, dass sich Ihr Team gehört und geschätzt fühlt. Dies kann auch dazu beitragen, mögliche Ängste und Bedenken zu verringern und den Übergang für alle Beteiligten zu erleichtern. Wir wünschen ihnen viel Erfolg dabei.*

Anm. der Redaktion:

Selbstverständlich stehen wir ihnen auch als Verband in all diesen Situationen und Belangen beratend zur Seite. Sprechen Sie gerne mit uns.

Und vielen Dank an Frau Jentzen für diesen guten Beitrag,



Annika Jentzen

ist Psychologin und Beraterin bei Coactiv Consulting. Mit über zwei Jahrzehnten Branchenerfahrung und mehr als 700 erfolgreichen Projekten ist Coactiv Consulting auf die verantwortungsbewusste und lösungsorientierte Beratung von Physiotherapiepraxen spezialisiert. Das Hauptanliegen: Praxisinhaber:innen in der komplexen Welt der Gesundheitsdienstleistung zu stärken und auf ihrem Weg zum unternehmerischen Erfolg zu unterstützen.

Weitere Informationen und Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme finden Sie auf:

www.coactiv.de

